

## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА БАНКОВ И СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

*В. Самойленко, Н. Телехан, 3 курс*

*Научный руководитель – Т.В. Новик, старший преподаватель  
Полесский государственный университет*

Происходящие в настоящее время качественные изменения в финансовом секторе белорусской экономики заставляют по-новому взглянуть на взаимодействие таких важнейших его институтов, как страховые компании и коммерческие банки.

Необходимо отметить, что в настоящее время на белорусском финансовом рынке присутствуют практически все основные модели взаимодействия страховых компаний и банков, начиная от традиционного расчетно-кассового обслуживания и размещения на депозитных счетах средств страховых резервов и заканчивая созданием совместных проектов в области организации комплексного финансового обслуживания клиентов: от подписания соглашений о сотрудничестве до построения финансовых супермаркетов с участием в уставном капитале партнера [1, с.12].

Однако, несмотря на существование в Республике Беларусь различных форм сотрудничества банков и страховых организаций, имеется ряд проблем, сдерживающих их развитие и укрепление взаимосвязи между ними.

Анализируя современную ситуацию на финансовом рынке Республики Беларусь можно выделить общие для банков и страховых компаний проблемы в построении эффективного сотрудничества:

- недостаточная квалификация персонала филиалов, не отвечающая уровню технологизации сотрудничества;
- непрозрачные критерии выбора партнеров филиалами банка и страховщика;
- недобросовестная конкуренция в филиалах партнеров.
- слабое развитие комплексного страхования;

- недостаточно развитая страховая культура банков и т. д.

До недавнего времени *комплексное страхование банков*, которое позволяет обеспечить полную защиту банковской деятельности, в нашей стране вообще не осуществлялось. И лишь в феврале 2010 года между БРУСП "Белгосстрах" и ЗАО "Альфа-Банк" впервые в Беларуси был заключен договор комплексного страхования банковских рисков[2].

Одной из причин такого слабого развития комплексного страхования в Республике является недостаточно развитая страховая культура банков, т.е. их экономия на страховании, даже при его необходимости, а также высокая стоимость этой услуги.

Между тем, данный вид страхования должен стать широко востребованным, принимая во внимание тот факт, что у большинства банков Республики Беларусь акционерами являются иностранные инвесторы.

Также рассматривая имеющийся опыт сотрудничества белорусских банков и страховых организаций, нельзя говорить об абсолютной конструктивности имеющихся отношений. Преградой является то, что сейчас страховые компании и банки находятся на разных уровнях по своим масштабам деятельности, т. е. уровень активов банков на порядок выше. Страховые компании не воспринимаются банками как полноценные партнеры, и именно это является основной причиной того, что сотрудничество между ними не развивается на должном уровне.

Важным направлением в развитии совместных отношений банков и страховых компаний должна стать *разработка и внедрение новых совместных финансовых продуктов*. Ведь от того, насколько успешно будет развиваться работа в этой области, зависит финансовый успех всего сотрудничества в целом. Например, некоторые страховые компании уже начали осваивать программу по работе с платежными картами, но в большинстве случаев страховые компании эмитируют платежные карты, на которые нанесены лишь данные владельца и номер его полиса. Важным шагом вперед в этом направлении может стать совместный выпуск платежной карты одной или двух самых распространенных платежных систем, т.е. выпуск платежной карты с нанесенными на ней логотипами банка, страховой компании и платежной системы. Это позволит оказывать дополнительную услугу клиентам компании, а также получать определенную прибыль от реализации данного проекта.

Также в перспективе дальнейшего развития взаимоотношений банков и страховых компаний стоит обратить внимание на создание *"финансовых супермаркетов"*. Связка банка и страховой компании должна быть готова предложить клиенту цельный, единый продукт, включающий в себя как непосредственно банковскую услугу, так и встроенный в нее механизм страховой защиты.

Важной и весьма перспективной формой взаимоотношений банков и страховых организаций является *сфера перестрахования*. Зарубежная практика свидетельствует, что страховые организации активно используют банковские технологии в перестраховании. Страховые контрагенты принимают формы договоров о кредитовании при наступлении определенного условия. Из премий формируется депозит, а страховое возмещение является кредитом, который выплачивается из аккумулированных и будущих средств на депозите [3, с. 62]. Данная банковская технология перестрахования в перспективе выразится и в непосредственном участии банков в перестраховочной деятельности.

Одним из приоритетных направлений сотрудничества также должно стать *продвижение через банки стандартных продуктов с едиными условиями и ценой*, время на приобретение которых будет сопоставимо с любой другой розничной банковской услугой. Банки, в свою очередь, должны активнее использовать страховые услуги при кредитовании, в частности, страхование рисков.

Подытожив вышесказанное, можно утверждать о становлении в Беларуси сектора банкострахования. Но его развитие потребует активизации усилий как самих страховых компаний и банков, так и органов государственного управления. А реализация вышеперечисленных направлений благоприятно скажется на развитии страхового и банковского сектора экономики, что будет способствовать формированию внутреннего инвестиционного потенциала Республики Беларусь.

#### **Список использованных источников**

1. Банки и страхование в Беларуси: движение навстречу друг другу // Страхование в Беларуси: научно-практический журнал. – 2009. – № 4. – с. 12–15.
2. Взаимосвязь банков и страховых компаний [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.infobank.by/> – Дата доступа: 15.03.2016

3. Кожевникова, И. Н. Взаимоотношения страховых организаций и банков. / И. Н. Кожевникова. – Москва: Анкил, 2005. – 112с.